

# 关于深圳市控汇智能股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函

深圳市控汇智能股份有限公司并长江证券承销保荐有限公司：

现对由长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的深圳市控汇智能股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

## 目录

问题 1. 与贸易商成立合资公司关联销售公允性.....	3
问题 2. 创新特征披露不充分.....	4
问题 3. 关于业绩稳定性.....	5
问题 4. 能否持续稳定从当前主要客户获取订单.....	8
问题 5. 销售价格公允性及毛利率下滑风险披露不充分.....	10
问题 6. 集成电路采购模式及价格公允性.....	11
问题 7. 募投项目合理性.....	12
问题 8. 其他问题.....	13

## 问题1.与贸易商成立合资公司关联销售公允性

根据申请文件及首轮问询回复，（1）发行人参与设立参股公司北京控汇智能科技有限公司（以下简称北京控汇）和杭州智控汇科技有限公司（以下简称杭州智控汇），主要系发行人与贸易商北京齐昂及杭州鑫平望业务关系逐渐紧密，出于加深合作、服务特定终端客户目的分别成立的合资公司。发行人产品的销售金额占北京控汇智能科技有限公司与杭州智控汇科技有限公司业务规模比例接近 100%。（2）报告期内，发行人向北京控汇和杭州智控汇主要销售工控机整机，由于定制化服务，暂不存在与上述关联方采购产品型号完全一致的其他客户，经比较同时期主板、CPU、内存和硬盘等主要配置相同或相似的产品，公司向上述关联方销售的银产品定价方式与向无关联第三方销售的同类产品不存在重大差异。（3）2023 年 1-6 月对关联方销售金额快速减少主要受终端客户订单情况和贸易转为直销模式影响，具有商业合理性。（4）发行人已授权参股公司北京控汇、杭州智控汇在其公司名称中使用“控汇”商号。

**（1）关联交易公允性。**请发行人：①说明北京控汇、杭州智控汇股东实际出资情况，合资公司经营管理安排及收益分配安排，两家合资公司微利经营的商业合理性。②进一步说明关联交易公允性，发行人向合资公司销售工控机销售定价机制、毛利率、信用期及信用额度、期末库存水平、期后回款等方面与其他非关联客户是否存在较大差异。③说明合

资公司的终端销售情况，发行人向合资公司销售与合资公司对外销售的匹配情况，是否存在跨期调节收入利润、代垫成本费用或其他利益输送情形。④说明 2023 年 1-6 月贸易转为直销模式的具体情况，北京控汇 2023 年营业收入仍较大与终端客户订单萎缩的解释是否匹配。

**(2) 共用商号风险。**请发行人说明：商号使用权相关权利义务是否清晰，共用商号是否存在潜在的法律纠纷风险，是否存在误导交易对手或谋取不当利益的情况，发行人采取的解决措施及有效性，共用商号对发行人生产经营及未来品牌风险的影响。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师对（1）进行核查并发表明确意见，请发行人律师对（2）进行核查并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师说明发行人、控股股东、实际控制人、董监高及近亲属、关键岗位人员等与北京控汇、杭州智控汇及其他相关主体是否存在异常资金往来，说明资金流水核查的范围、标准、比例、结论。

## **问题2.创新特征披露不充分**

根据申请文件及首轮问询回复，（1）报告期各期（2020 年至 2023 年 1-6 月），公司研发投入分别为 725.66 万元、1,003.51 万元、1,076.41 万元和 727.83 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.68%、4.80%、4.15%和 4.39%，低于可比公司研发强度平均数 12.72%、12.24%、13.48%和 11.76%。

(2) 发行人 7 项核心技术中，4 项未申请专利保护，未申请专利的技术主要为贴片工艺。61 项软件著作权中已开发软件应用程序仅 10 项。(3) 2023 年上半年比亚迪成为公司第一大客户，向其销售金额占营业收入比例为 41.03%，为获取比亚迪订单，发行人在定价中有所让利，较销售给其他新能源客户毛利率低 5-10 个百分点。

请发行人：(1) 结合贴片工艺等未申请专利保护，实际使用的软件著作权较少的情况，说明贴片工艺等是否为行业通用技术，较难形成技术壁垒，发行人相关创新成果是否对公司业务贡献较小。(2) 说明发行人与西门子、研华、凌华科技、威强电、华北工控等主要竞争对手在创新成果与研发储备、产品开发及性能指标、生产成本控制等方面的比较情况，发行人核心竞争力的具体体现。(3) 说明发行人在研项目所处阶段及进展情况、拟达到的目标、整体预算、费用支出、实施进度、预计商业化时间，与本次募投项目、公司发展战略之间的关系，结合行业技术发展趋势，说明相关科研项目与行业技术水平的比较。(4) 说明国内工控机行业是否存在较为严重的同质化竞争现象，发行人是否存在对下游客户议价能力较弱，主要竞争手段为价格竞争的情况，低价策略对发行人生产经营方面的具体影响，并充分揭示相关风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

### **问题3.关于业绩稳定性**

根据问询回复，(1) 公司工控产品的使用周期一般为 2-

3 年，随着各行业工业自动化的持续渗透、应用场景类型的不断丰富、下游行业企业规模扩大以及技术的不断迭代升级，下游市场对工控产品的稳定性、智能性提出更高的要求。(2) 截止 2023 年 12 月 31 日，公司工控机在手待执行订单含税销售金额 4,204.14 万元，较上年同期下降 61.94%；正在执行的重要销售合同的客户为富联科技（晋城）有限公司、云领信息技术（天津）有限公司、杭州利珀科技有限公司等，不存在与比亚迪之间的重要销售合同。(3) 公司来自富士康的收入自 2023 年开始出现下滑，主要原因包括电子终端产品行业需求整体有所下降；生产设备更新的需求有所下降；部分生产需求转移至东南亚地区导致采购需求进一步下滑；公司跟进已有开发项目并取得了阶段性成果，同时在进入优选供应商名录的情况下，未来对富士康业务收入持续下滑的风险较小。(4) 报告期内，发行人前五大客户中，除比亚迪、富士康外，杭州利珀科技有限公司、云领信息技术（天津）有限公司、广东奥普特科技股份有限公司、高视科技（苏州）有限公司等公司均为 2020 年、2021 年开始合作并形成大额销售收入，主要客户中不同客户的单价、毛利率及变动趋势均存在较大差异，相关分析说明不充分。(5) 发行人 2022 年主营业务中其他产品收入中包含集成电路收入 1,163.60 万元，公司其他营业收入 2021 年、2022 年芯片销售收入为 1,696.30 万元、1,372.49 万元，毛利率为 18.97%、37.75%。

请发行人：(1) 说明截止 2023 年 12 月 31 日公司工控

机在手待执行订单大幅下降的原因及合理性，并结合产品使用周期、下游企业规模扩大、迭代升级、期后订单获取情况等说明对客户销售是否稳定可持续，是否存在丢失客户订单的情形；说明重要合同在期后的执行情况，与比亚迪的合同未列入重要销售合同的原因及合理性。（2）补充说明与富士康在报告期后已有开发项目的进展、订单签订情况等，行业需求下降、设备更新需求下降等因素是否发生变化，对富士康业务的收入是否存在大幅下滑，未来对富士康业务收入持续下滑风险较小的结论依据是否充分。（3）结合具体的产品型号、销量、价格等因素进一步量化分析说明报告期各期向各类产品前十大客户销售额、单价、毛利率变动的原因及合理性，并保持前后分析逻辑的一致性。（4）补充说明集成电路、芯片销售的具体情况和对应客户，2021年、2022年产生大额收入、毛利的原因及合理性，2023年相关收入大幅减少的原因及合理性，是否为偶发性业务并说明产生的背景。

根据问询回复，中介机构的发函金额占营业收入比例分别为71.17%、75.34%、89.17%和82.19%，回函金额占营业收入比例分别为70.65%、74.97%、89.19%和78.69%，中介机构对贸易商访谈、函证的核查比例分别为85.51%、71.89%、76.01%、100.00%。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并：（1）说明发函金额占比较低、回函金额占比与发函金额占比接近的原因及合理性，2022年回函金额占比高

于发函金额占比的原因，并补充说明发函对象的选择方法及合理性，是否存在选择性发函、是否存在大额收入客户未发函等情形，相关核查工作的有效性。（2）说明对贸易商未区分发函、回函情况的原因及合理性，访谈、函证的核查比例一致的原因及合理性，未核查的贸易商具体情况，替代核查手段的具体情况及其有效性。

#### **问题4.能否持续稳定从当前主要客户获取订单**

根据问询回复，（1）发行人于 2022 年前主要通过将工控机销售给奥普特、高视智能、昂视智能等集成商客户的情形间接供入比亚迪。从 2022 年下半年开始，比亚迪采购模式从原有由集成商整体提供解决方案的形式切换为直接向零部件标准件厂商直接采购的方式，其中工控机为工业产线中比较核心的标准件之一，因此发行人获得了直接向比亚迪供货的机会。（2）公司的比亚迪订单均来自于比亚迪运营管理的采购门户网站，公司主要通过投标和询比价报价的方式获取订单。公司于 2022 年中标比亚迪采购项目，对应金额为 1.10 亿（不含税），明确提及发行人中标比例占份额的 70%。公司 2023 年已中标比亚迪项目的金额约 2,253.14 万元，其中待执行金额为 1,537.05 万元。比亚迪新项目目前处于等待招标项目正式发布、报名等正式招标前的环节，对应的金额约 6,787.37 万元。（3）根据对深圳市比亚迪供应链管理有限责任公司执行走访程序时与比亚迪采购部受访人员的访谈，同时结合比亚迪下达的采购订单，发行人产品占同类型产品的采购

占比约 70%。(4) 2022 年、2023 年 1-6 月对比亚迪销售的毛利率为 17.18%和 20.37%，对其他新能源领域客户销售的毛利率为 22.66%和 30.93%。随着公司技术升级，公司推出更新版本的产品以满足比亚迪的不同需求，毛利率水平逐渐提高。

请发行人：(1) 结合对奥普特、高视智能、昂视智能等客户销售收入、毛利率、应收账款的变化情况补充说明公司由间接转变为直接向比亚迪供货的真实合理性，相关转变是否对发行人的生产经营产生不利影响。(2) 补充说明获取比亚迪订单的具体过程，是否需要在招标项目正式发布前开展前期工作，并说明 2022 年、2023 年中标比亚迪采购项目金额大幅变化的原因及合理性，说明报告期后比亚迪新项目采购订单的获取情况，公司是否参与了比亚迪所有关于工控机类产品的采购项目，是否存在参与但未中标的情形。(3) 结合对比亚迪及采购部人员访谈的具体情况，补充说明发行人产品占同类型产品的采购占比约 70%的依据是否充分，是否仅依据 2022 年中标项目的份额得出前述结论；2023 年发行人产品占同类型产品的采购占比是否较 2022 年发生不利变化。(4) 结合报告期后对比亚迪订单的执行情况、新获取订单的毛利率情况等说明对比亚迪订单的毛利率是否仍与其他新能源领域客户的毛利率存在较大差异，毛利率水平逐渐提高的结论依据是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

## 问题5.销售价格公允性及毛利率下滑风险披露不充分

根据问询回复，（1）报告期内，发行人产品定制化程度较高、产品规格型号众多，大部分型号产品仅向单一客户定制销售，故难以比对销售价格及毛利率的差异；工控板卡和控制卡的规格型号相对较少，故公司筛选了报告期各期存在向2个及以上不同客户销售的金额前三大的同型号产品对单价、毛利率进行分析。（2）报告期内，公司工控板卡的单价变动幅度不大，处于相对稳定的水平，而工控机和控制卡的变动幅度较大，公司未对相应品类细分产品或型号对价格变化进行分析，公司平均销售价格和单位成本变动对毛利率的影响分析仅对大类产品且未结合单位成本结构进行分析。（3）2023年1-6月，发行人工控机与工控板卡的毛利率较2022年度有所增加，主要系发行人重要原材料之集成电路采购单价出现回落，而部分客户仍参考集成电路价格回落前的水平与发行人订立合同。而工控板卡的毛利率增加比例显著高于工控机，主要系工控板卡的单位成本绝对金额小于工控机，集成电路价格回落对工控板卡毛利率的影响相对于工控机更为显著。

请发行人：（1）结合细分产品类型、售价区间、产品定价的关键因素等，对各类产品的销售结构进一步进行细分，进一步说明产品价格、毛利率变动的原因及合理性，说明工控板卡、控制卡报告期各期存在向2个及以上不同客户销售的金额前三大的同型号产品的收入占比情况，相关数据是否

具有代表性。(2) 补充说明集成电路采购单价出现回落对公司产品毛利率的具体影响，并结合报告期后集成电路采购单价、工控机、工控板卡等产品毛利率的变化情况说明是否存在产品单价、毛利率大幅下降风险及应对措施，请充分揭示风险并作重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 问题6.集成电路采购模式及价格公允性

根据问询回复，(1) 公司与英特尔保持着紧密的合作关系，是英特尔钛金级合作伙伴，属于英特尔合作伙伴联盟中最高级别的合作会员。公司充分整合双方优势，基于英特尔的提供的集成电路产品，推出多款有效、优质的智慧工业物联网产品及解决方案，但集成电路的前五大供应商中不包含英特尔。(2) 公司集成电路报告期内采购占比分别为 26.12%、43.83%、51.20%和 45.18%，2021 年至 2023 年 6 月采购占比较高，报告期内采购单价变动比例分别为 46.92%、37.54%和 -22.40%，其构成基本为芯片。发行人基于与英特尔合作带来的成本优势，在与富士康进行控制卡定价时能够取得更高的毛利率水平。(3) 集成电路中主要物料为 CPU 和芯片，未对细分型号产品采购价格公允性进行分析；对硬盘、内存等产品的采购价格公允性分析仅对相同存储容量规格的产品进行对比分析，不同供应商间同类产品采购价格公允性分析仅对大类产品进行分析，未区分品牌、性能指标等具体因素进行深入分析。(4) 其他原材料的采购中包含工控机，报告期

内工控机的采购金额分别为 1,452.79 万元、1,171.78 万元、608.92 万元和 220.61 万元，系 2020 年公司采购工控机进行一定改装和加装，2021 年开始公司逐步转为自主生产工控机。

(5) 公司对除发出商品外所有其他存货的盘点比例分别为 67.20%、88.85%、65.07%、92.23%，未对发出商品进行实地盘点，主要以检查销售订单、送货单、客户的签收单等确认发出商品的情况。

请发行人：(1) 补充说明公司与英特尔之间的具体合作关系、合作模式、定价机制等，成为最高级别合作会员的具体要求，并说明集成电路前五大供应商中不存在英特尔的原因及合理性，向英特尔采购产品的价格公允性。(2) 补充说明集成电路采购的详细情况，并结合品牌、性能指标等因素进一步分析说明 CPU、芯片、硬盘、内存等产品采购价格的公允性。(3) 补充说明对外采购工控机的具体情况，进行改装和加装的具体情况，外购工控机与自主生产工控机之间的差异，并说明对外采购工控机的原因及合理性。(4) 说明部分年份存货盘点比例较低的原因及合理性，能否保证存货的真实、准确、完整。

中介机构对发出商品函证的回函比例分别为 0.00%、49.20%、12.62%和 39.28%，相关核查主要采用替代测试方法。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对发出商品执行的核查程序有效性。

## 问题7.募投项目合理性

根据申请文件及首轮问询回复，(1)募投项目的单位固定资产投入的比值(营业收入/固定资产原值)显著低于发行人报告期内的水平，发行人解释称，与公司现有固定资产投入相比，本次募投项目拟购置的机器设备为新型自动化水平和精密程度更高的设备，且部分为进口设备，单位价值更高。

(2)根据公司项目投资收益测算，本项目正常年可实现营业收入为31,960.00万元(不含税)，年利润总额为4,840.84万元，项目投资财务内部收益率为19.95%(所得税后)，大于基准内部收益率(12%)，财务净现值大于零，投资回收期为7.27年(所得税后，含建设期2年)。

请发行人：(1)结合募投项目的单位固定资产投入的比值显著低于发行人报告期内的水平的情况，同行业可比公司单位固定资产投入的比值情况，说明募投项目设备购置概算合理性。(2)说明项目达产后预计可实现年均销售收入的计算过程，对应产品的销售数量测算依据，量化分析是否符合下游客户实际需求，募投项目经济效益分析中关于年均销售收入是否作出了谨慎假设，结合发行人主要产品的产能利用率、下游行业景气度和发行人客户合作情况，进一步说明募投项目是否存在产能过剩的风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

## **问题8.其他问题**

根据申请文件及首轮问询回复，公司本次拟公开发行不超过1,419.00万股(未考虑超额配售选择权的情况下)，拟募

集资金 16,310.77 万元。发行人设置了超额配售选择权并制定了稳定股价措施。请发行人：结合公司经营规模及盈利情况、历史融资价格、同行业可比公司市盈率情况，说明本次发行估值定价合理性，现有稳价措施有效性及可执行性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

二〇二四年三月七日